



WACHSTUM, DAS SICH POTENZIERT

Was ist Kohortenanalyse? Ein stabiles Eintrittsereignis vor der Retentionskurve

Kohortenanalyse ordnet Einheiten nach einem erklärten Eintrittsereignis und Alter. Definieren Sie Kohorte, Ergebnis, Reife und Nenner vor der Kurve.

Sinan Isoglu, MBA (Quantic)

Führungskraft für Umsatzwachstum, Dozent und Doktorand

VERÖFFENTLICHT

6. September 2026

LESEZEIT

5 Min.

WÖRTER

963

<https://isoglu.com/de/insights/journal/was-ist-kohortenanalyse/>

Management Summary	2
Was misst eine Kohortenanalyse?	3
Wie wird eine Retentionskurve berechnet?	3
Was zeigen verschiedene Kohortenkurven?	4
Warum ist Kohortenreife wichtig?	5
Wie unterscheidet sich die Kohortenanalyse von Snapshot und Experiment?	5
Was misst eine Kohortenanalyse nicht?	5
Wie prüft ein Team eine Kohortenkurve?	5
Referenzen	7

MANAGEMENT SUMMARY

Eine Kohortenanalyse gruppiert Konten, Personen, Kunden oder Verträge nach einem gemeinsamen Eintrittsereignis und verfolgt Ergebnisse im gleichen relativen Alter. Eine Retentionskurve ist erst interpretierbar, wenn Datensatzebene, Eintrittsregel, Ergebnis, Nenner, Zeitursprung, Kohortenzusammensetzung und Reiferegel stabil sind. Dieser Beitrag trennt Kohortenanalyse von Kalender-Snapshot, Aktivierung, Time to Value und kausalem Vergleich. Ein synthetisches Liniendiagramm und ein Arbeitsblatt zeigen, wie eine unreife Kohorte als Retentionsfehler gelesen werden kann und wie verschiedene Eintrittsereignisse verschiedene Kurven erzeugen. Ascarza et al. und Steinhoff et al. liefern begrenzten Kontext zu Intervention und Lebenszykluszeit. Kurve und Formeln sind eigene Synthese, kein Retentionsbenchmark und keine Kausalschätzung.

Schlagwörter: Kohortenanalyse · Kundenkohorte · Kohorteneintrittsereignis · Kohortenalter · Retentionskurve · Kohortenzusammensetzung · Retention

Ein Retentionsdashboard kann Januar-, Februar- und März-Anmeldungen nebeneinanderstellen und die Unterschiede als Trend bezeichnen. Die März-Kohorte ist vielleicht erst drei Tage alt. Die Kurve soll eine Frage beantworten, die ihre Einheiten noch nicht beantworten konnten.

Eine Kohortenanalyse gruppiert Einheiten nach einem erklärten Eintrittsereignis und vergleicht ihre Ergebnisse im gleichen relativen Alter. Eine Retentionskurve ist nur so stabil wie Eintrittsregel, Datensatzebene, Ergebnis, Nenner und Reifegrenze.

Der Beitrag zur Aktivierungsrate besitzt das frühere Wertereignis. Der Beitrag zur Retentionsberichterstattung besitzt die Frage, was Unternehmen offenlegen. Diese Seite besitzt den altersbezogenen Kohortenvergleich, bevor eine Kurve interpretiert wird.

Was misst eine Kohortenanalyse?

Halten Sie die Kohortenobjekte getrennt:

Tabelle 1 Was misst eine Kohortenanalyse?

Objekt	Erklärung	Fehler bei fehlender Angabe
Datensatzebene	Konto, Person, Workspace, Vertrag oder Abonnement	Der Zähler wechselt von Konten zu Personen
Eintrittsereignis	Anmeldung, Zahlungsbeginn, Vertragsbeginn, Aktivierung oder Verlängerung	Kohorten mischen verschiedene Lebenszyklusursprünge
Kohortenzusammensetzung	Zulässigkeit, Tarif, Region, Akquiseweg und Ausschlüsse	Verschiebung sieht wie Produkttrend aus
Kohortenalter	Tage oder Monate seit Eintritt	Kalenderzeit wird mit Lebenszykluszeit verwechselt
Ergebnis	Aktiv, gehalten, verlängert, genutzt oder bezahlt nach Regel	Proxy wird ohne Endpunkt Retention genannt
Nenner	Zulässige Einheiten beim Eintritt oder anderes erklärtes Risikoser	Einheiten werden nach Eintritt still ergänzt oder entfernt
Reiferegel	Mindestalter für jeden berichteten Punkt	Unreife Einheiten werden als Misserfolg gezählt

Tabelle aus diesem Essay. Quellen und Einordnung stehen im Beitrag.

Die Kohorte ist kein Dashboard-Filteretikett. Sie ist eine Populationsdefinition. Wenn das Eintrittsereignis von Anmeldung auf Zahlungsbeginn wechselt, kann die neue Kurve nützlich sein. Sie ist dann aber ein anderes Kohortenobjekt.

Wie wird eine Retentionskurve berechnet?

Für Kohorte c im Alter t ist folgende Konvention transparent:

$\text{Retention}(c,t) = \text{verbleibende Einheiten im Kohortenalter } t / \text{zulässige Einheiten beim Kohorteneintritt}$

Zähler und Nenner müssen dieselbe Einheit und Ergebnisregel verwenden. Wenn das Konto die Einheit ist, erzeugen drei aktive Personen nicht drei gehaltene Konten. Wenn das Ergebnis eine bezahlte Verlängerung ist, ist ein Login kein gehaltener Vertrag. Ist eine Einheit noch zu jung für das Alter t , wird sie aus dem definitiven Punkt ausgeschlossen oder sichtbar als unreif gekennzeichnet, nicht als Misserfolg.

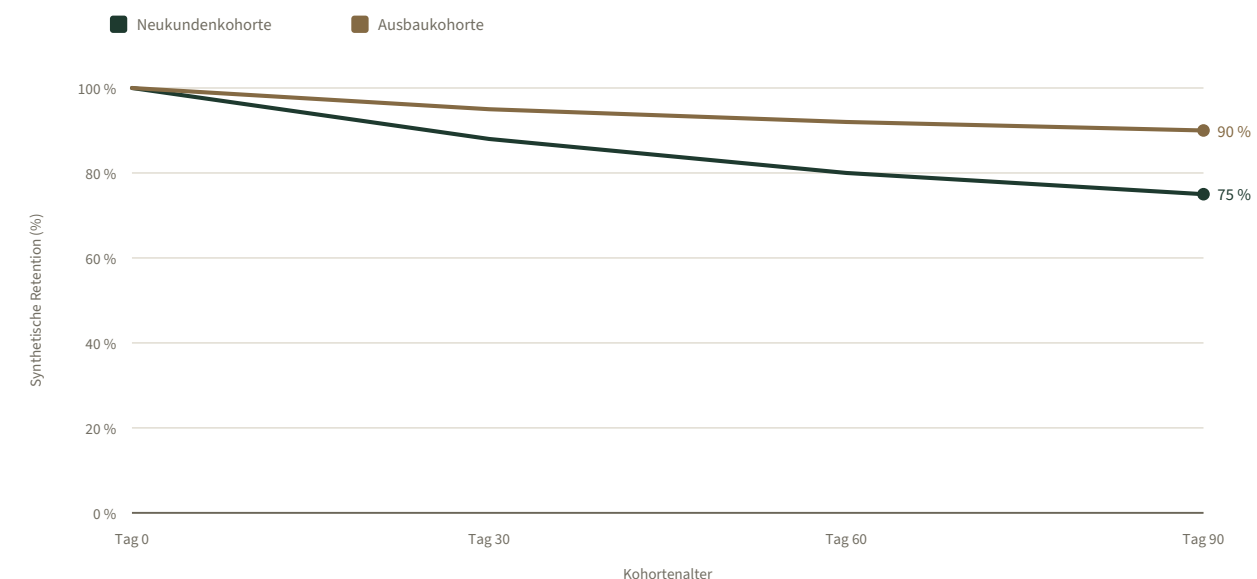
Ascarza, Iyengar und Schleicher vergleichen in einem randomisierten Feldexperiment eines Mobilfunkanbieters eine proaktive Intervention mit späterer Abwanderung. Studie, Population und Nachbeobachtungsfenster bleiben verbunden. Sie liefert keine allgemeine Retentionskurve und keine universelle Kohortendefinition. Ihr begrenzter Beitrag ist die Zeitgrenze: früheres Eingriffs- oder Nutzungsereignis und späteres Ergebnis sollten nicht verschmolzen werden.

Steinhoff und Kollegen unterscheiden Onboarding und die Phase danach in einem B2B-Digitalabonnement. Das ist ein Grund, Eintrittsereignis und Kohortenzusammensetzung vor einem späteren Retentionsvergleich zu erhalten. Das beobachtende Ergebnis beweist nicht, dass ein Kurvenunterschied durch Onboarding oder ein einzelnes Produktereignis verursacht wurde.

Was zeigen verschiedene Kohortenkurven?

Das Diagramm ist synthetisch. Es verwendet zwei Eintrittspopulationen und hält Einheit und Ergebnisdefinition sichtbar konstant. Die Werte sind illustrativ und keine Kundendaten oder Benchmarks.

Abbildung 1 Zwei synthetische Retentionskurven nach Kohortenalter



Synthetisches Kohortenmodell des Autors auf Grundlage von Ascarza, Iyengar und Schleicher (2016) sowie Steinhoff et al. (2025). Die Werte zeigen altersbezogene Retention für zwei illustrative Kohorten; sie sind keine Unternehmensdaten und kein Benchmark.

Die Linien unterscheiden sich, aber das Diagramm erklärt nicht warum. Die Ausbaukohorte kann ein anderes Eintrittsereignis, einen anderen Kaufkontext, eine andere Produkthistorie oder eine andere Zulässigkeitsregel haben. Das sind zunächst Fragen zu Zusammensetzung und Design.

Warum ist Kohortenreife wichtig?

Ein Konto ist vor drei Tagen eingetreten, aber der Bericht fragt nach Retention an Tag 30. Das Konto hatte noch keine vollständige Gelegenheit, Tag 30 zu erreichen. Wird es als Fehlschlag gezählt, sinkt die Rate mechanisch. Ein definitiver Tag-30-Punkt sollte nur Einheiten enthalten, deren Eintritt mindestens dreißig Tage vor dem Stichtag liegt, oder den Punkt sichtbar als unreif markieren.

Dasselbe gilt für Tag 60 und Tag 90. Ein Bericht kann eine partielle führende Kohorte zur Beobachtung zeigen. Er sollte sie aber nicht neben reifen Kohorten platzieren, ohne den Unterschied im Risikaset zu kennzeichnen.

Wie unterscheidet sich die Kohortenanalyse von Snapshot und Experiment?

Tabelle 2 Wie unterscheidet sich die Kohortenanalyse von Snapshot und Experiment?

Methode oder Ansicht	Vergleichsuhr	Hauptfrage	Grenze
Kalender-Snapshot	Kalenderdatum	Wie ist der aktuelle Zustand?	Richtet Einheiten nicht nach Eintrittsalter aus
Kohortenanalyse	Zeit seit Eintritt	Wie entwickelt sich ein altersbezogenes Ergebnis?	Deskriptiv, solange kein kausales Design hinzukommt
Aktivierungsrate	Festes Fenster nach Eintritt	Welche Einheiten erreichten ein erstes Weltereignis?	Misst spätere Überlebenszeit nicht allein
Experiment	Zuweisung und Nachbeobachtung	Was änderte sich gegenüber einem Kontrafaktum?	Braucht Behandlung, Vergleich, Exposition und Estimand

Tabelle aus diesem Essay. Quellen und Einordnung stehen im Beitrag.

Ein Kohortenvergleich kann ein gutes deskriptives Diagnoseinstrument sein. Er ist nicht automatisch ein Behandlungseffekt. Wenn sich Onboarding, Preis, Akquise oder Produktzugang zwischen Kohorten ändern, unterscheiden sich die Kohorten möglicherweise in mehr als ihrem Alter.

Was misst eine Kohortenanalyse nicht?

Eine Kohortenanalyse beweist nicht, dass Retention durch Akquiseweg, Produktversion, Onboardingprogramm, Preis oder Kontoverantwortung verursacht wurde. Sie liefert keinen universellen Retentionsbenchmark und keine Prognose für eine unreife Kohorte. Sie ersetzt weder eine Ergebnisdefinition noch macht sie gemischte Nenner vergleichbar.

Die engere Aussage lautet: Auf der erklärten Ebene, nach Eintrittsereignis, Alter, Ergebnis und Reiferegel hat diese Kohorte den gezeigten Zustand. Jede Erklärung braucht ein eigenes Design und weitere Evidenz.

Wie prüft ein Team eine Kohortenkurve?

- 1 Datensatzebene, Zulässigkeitsregel und Eintrittsereignis benennen.
- 2 Ergebnisdefinition und Nenner beim Eintritt einfrieren.
- 3 Jede Beobachtung nach Alter statt nur nach Kalenderdatum ausrichten.
- 4 Kohorten ohne erforderliche Reife ausschließen oder markieren.
- 5 Änderungen in Zusammensetzung, Tarif, Akquiseweg und Produktversion protokollieren.
- 6 Aktivierung, Nutzung, Retention und Behandlungszuweisung getrennt halten.
- 7 Kurvenunterschiede als deskriptiv behandeln, bis ein Vergleichsdesign eine Erklärung trägt.

Eine Kohortenkurve ist eine disziplinierte Sicht auf zeitrelative Ergebnisse. Ihr Wert liegt in der sichtbaren Eintrittsregel und dem Risikosekt hinter der Linie.

- Ascarza, E., Iyengar, R., & Schleicher, M. (2016). The perils of proactive churn prevention using plan recommendations: Evidence from a field experiment. *Journal of Marketing Research*, 53(1), 46-60. <https://doi.org/10.1509/jmr.13.0483>
- Steinhoff, L., Kim, J. J., Kanuri, V. K., & Palmatier, R. W. (2025). Unintended consequences of selling B2B digital subscription add-ons for customer onboarding. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 53, 1447-1481. <https://doi.org/10.1007/s11747-025-01088-3>

ZITIERWEISE

Isoglu, S. (2026, 6. September). Was ist Kohortenanalyse? Ein stabiles Eintrittsereignis vor der Retentionskurve. Sinan Isoglu.
<https://isoglu.com/de/insights/journal/was-ist-kohortenanalyse/>

WEITERLESEN

Wachstum, das sich potenziert

Was ist Go-to-Market-Effizienz? Der gemeinsame Nenner von Wachstum und Kapazität

<https://isoglu.com/de/insights/journal/was-ist-go-to-market-effizienz/>

Wachstum, das sich potenziert

Was ist die Aktivierungsrate? Das erste Wertereignis muss beobachtbar sein

<https://isoglu.com/de/insights/journal/was-ist-aktivierungsrate/>

Wachstum, das sich potenziert

Was ist die Marketing Efficiency Ratio (MER)? Ein gemischtes Signal, kein Kausalitätsnachweis

<https://isoglu.com/de/insights/journal/was-ist-marketing-efficiency-ratio/>



Sinan Isoglu, MBA (Quantic)

Führungskraft für Umsatzwachstum, Dozent und Doktorand